

# 《人脉的力量》

## 图书基本信息

书名：《人脉的力量》

13位ISBN编号：9787119064093

10位ISBN编号：7119064096

出版时间：2010-5

出版社：王森玉 外文出版社 (2010-05出版)

作者：王森玉

页数：219

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《人脉的力量》

## 前言

这是一个以成败论英雄，以竞争分胜负的博弈时代，没有任何一个时代比现在更注重利益，也没有任何一个时代比现在更注重人脉。事实已经证明，那些赢得胜利的人往往都是懂得与人合作，拥有良好人脉的人。在美国曾经流行过这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么(whatyouknowr)，而是在于你认识谁(whomyouknow)。”无独有偶，在中国也有这样一句话：“在家靠父母，出门靠朋友。”实际上，这两句话的意思大同小异，都是在强调，一个人要想改变自己的命运，获得成功，就必须有足够的人脉作支撑。历史从来都是最生动的一本教科书，以人脉制胜的人物和事件层出不穷，俯拾皆是。比如后汉三国时期的皇叔刘备，就是这个其貌不扬，靠在大街小巷里贩卖草鞋维持生计的小商贩，却是一个善于经营人脉的有头脑的人物。刘备的麾下聚集了关羽、张飞、赵云、黄忠等虎将，他成为江湖老大之后更是得到徐庶、诸葛亮、庞统等知名谋士的倾心辅佐，最终，才联吴抗曹，成就了三足鼎立的一番霸业。再比如北宋时期的宋江，他原本只是一个小小的押司，地位卑微，口袋瘪瘪，连他的老婆都看不上他，可他却是一个懂得经营人脉，懂得做人，交朋友的高手。他得到了众多江湖好汉的拥护和爱戴，无论是三拳打死镇关西的鲁智深，还是景阳冈上打死猛虎的武松，胆大包天抢了生辰纲的晁盖等人，对他都是心悦诚服，肝脑涂地，万死不辞。此外，清朝时期的红顶商人胡雪岩也是一个深谙人脉之道的高人。他幼年时给地主放牛，在米铺里做学徒，吃了很多苦，后来投身商界之后，他时刻以“仁”、“义”二字作为经商的信条，结交朋友，乐善好施，最终成为闻名大江南北，富甲一方的大富豪。以上这些历史人物的成功经历都在告诉我们一个道理：“兴衰成败在人脉，你的人脉有多大，你的事业和未来就有多大。”诚然，任何一个人所拥有的关系和人脉都不是凭空而降的，有时要靠前辈人的积累和帮扶，但更重要的是自己的积累和经营。许多时候，需要走出自我，主动与他人建立联系，获得他人的帮助。

# 《人脉的力量》

## 内容概要

《人脉的力量:告诉你如何构建自己的人脉关系网》中，作者通过大量贴近生活的事例和精练的要点，从立足社会、成就事业、为人处世和铺就晋升之途，从与朋友、上司、下属、同事、异性、陌生人、亲人、合作对象等多方面入手，生动地讲述和展示了经营人脉、打理关系、巧妙处世、和谐人生的技巧和方法。掌握、懂得了这些技巧和方法，将会使我们在人际交往中如鱼得水，游刃有余，在事业的道路上立于不败之地。

# 《人脉的力量》

## 书籍目录

第一章·人脉就是命脉人脉如水你如鱼多一个熟人，就多一份力量多认识一些站在金字塔顶尖的人主动结识那些握住你命运的人人脉远比黄金贵贵人无处不在和你的人脉一起成长关系就是成功的催化剂成功是从别人那里得来的人脉才是真正的超人人脉是可以借来的人脉越广，路子越宽第二章·建立自己的圈子有圈子才能左右逢源遵守圈子里的规则建立你的人际网络找一个恩师做靠山多一个朋友就多一条路让下属成为可靠的助手老乡是天然的人脉重视你遇见的每一个人多结交几个异性朋友善待落魄之人经营好同学关系把竞争对手变成朋友与政府修好第三章·学会和不同的人打交道对心高气傲者讲策略对爱慕虚荣者敬而远之城府深的人要谨慎对待用热情打开内向者的心对暴脾气的人要冷静对尖酸刻薄的人要平和对猜疑重的人要坦然对无理取闹的人要淡定与搬弄是非的人保持距离把恭维的话点到腰眼上巧让“闷葫芦”开口说话第四章·形象是人际关系的核密码用个人形象征服他人举止优雅能增添魅力握手也要讲细节良好的品德是赢得友谊的前提不可饶恕的谎言忠诚是情谊的源泉不可透支的信用度正直赢得好声誉热情是人脉的桥梁谦虚容易让人接近做快乐“使者”，不做“冷脸婆”第五章·交际中要遵守的原则不可与他人争抢风头成人之美才能获得朋友只扫门前“雪”是不够的保持适当的交际距离将表现的机会让给他人不要看脸断人以尊重换别人的尊重做和事老不做挑拨狼方便别人就是方便自己推销自己是最大的买卖与不同性格的人和谐相处别人的功劳贪不得第六章·人脉要用“心”维护宽容是人际关系的催化剂常怀感恩心才能渐行渐远“雪中送炭”胜过“锦上添花”尊重有多深友谊就有多深欣赏是对别人最好的赞美善于分享的人，朋友遍天下厚道才能赢得好人缘对朋友忠诚，朋友才对你忠诚信任对方，才能获得对方的信任患难之交比金贵精心送好礼，巧妙传情意第七章·交际“恶习”要根除批评也得讲技巧别做长舌妇美丽谎言也动人害死人的小便宜别让面子害了你不要揭人短处，不戳人痛处别让嫉妒破坏友谊别做落井下石的事情不要对别人发脾气

# 《人脉的力量》

## 章节摘录

插图：生活中。为什么一些有高学历、有专业技能、有资金的人，却总是遭遇事业上的失败，无法获得大的成功呢？究其原因，就是没有好的人脉，或者说他们不懂得经营自己的人脉。事实上，人脉就是命脉，人脉决定人生的成败。纵观古今，无论是权高位重者，还是商场上大亨，他们之所以在自己的领域里成为顶尖人物，除了他们有过人的才智外，最关键的是他们拥有好的人脉。乔·吉拉德是著名的销售大王，他所创造的汽车销售最高纪录至今无人打破。如今，乔·吉拉德早不再从事汽车推销的工作，他不停地游走在世界各地，将自己成功的销售经验带给所有的从事于营销的人员。有一次，乔·吉拉德被邀请去作一场关于人脉的演讲。众人翘首以待推销大师的到来，终于他来了，演讲马上开始了，等他向在场的人们问候过之后，乔·吉拉德拉开他的西装，从衣服兜里掏出了一叠名片，撒向台下的人们，那天，他至少撒出了3000张名片给现场的听众。全场的气氛一下子热烈起来。扔完名片，乔·吉拉德对着台下的人们大声地说：各位，这就是我成为世界第一名推销员的秘诀，是这些拥有我的名片的人们，是这份庞大的人脉帮我完成了我的销售传奇，我的演讲到此结束！盛世传媒集团的董事长张鑫龙先生生意遍布海内外，如今固定资产过亿元，实际上，十多年前，他还只是一个进城打工的穷学生，那么他是怎样赢得了如今这笔惊人的财富的呢？用他自己的话就是：“我能有今天，靠的都是朋友的帮助。没有他们我什么也不是，我就是一条鱼，朋友就是大海，就是我的水，有朋友，有人脉，我这条鱼才能如雨得水”。的确，是他的广袤的人脉造就了他这个富翁。从走上社会开始，张鑫龙就非常善于积累人脉，想办法认识各类朋友，为了认识更多的朋友，他走到哪里都会带着自己的名片。带名片出门已经成为他的习惯，如果哪天出门忘记带名片，他会浑身不自在，就像自己没有带钱包。

## 《人脉的力量》

### 媒体关注与评论

一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量。而要靠100个人花每个人1%的力量。——比尔·盖茨（世界首富）成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。——卡耐基（世界人际关系专家）建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。——哈维·麦凯（世界一流人脉关系大师）人生最大的财富便是人脉关系。因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长不断地贡献社会。——安东尼·罗宾（世界顶尖激励大师）成功=知识+人脉——陈安之。一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。——比尔盖茨(世界首富)。成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。——卡耐基(世界人际关系专家)。

# 《人脉的力量》

## 编辑推荐

《人脉的力量:告诉你如何构建自己的人脉关系网》：你的人脉决定你的财脉，你的人脉决定你的命脉，人脉是一种潜在的无形资产，是赢得成功的第一要素，也是获得财富的第一把钥匙。人脉的力量：告诉你如何构建自己的人脉关系网。

# 《人脉的力量》

## 精彩短评

- 1、书的纸张稍微差了点，感觉不是正品，但是没有发现错别字，而且这本书确实写得很正确，我喜欢！
- 2、垃圾！开头还有点用吧，其它纯属乱凑，千万别浪费时间和金钱了。
- 3、材料的罗列堆积，大量人人都知道的大道理，算不上好



# 《人脉的力量》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)